

Efectos de primacía y recencia.

En este post introduciremos dos términos psicológicos como son los efectos de primacía y recencia. De esta forma quiero acercar al lector que no esté muy ducho en psicología un poco más a nuestro mundo, y para los profesionales recordar este par de términos quizás ya dejados en el tintero.

Estos efectos hacen referencia a lo que solemos recordar de diferentes situaciones, o a lo que le prestamos mayor atención. Siendo claros y directos:

- Efecto de primacía: Cuando lo que se recuerda es el principio de algo.
- Efecto de recencia: Cuando lo que se recuerda es el final de algo.

Ese algo bien puede ser una situación, una interacción, un texto, unas palabras... Así que prácticamente estos efectos aparecen transversalmente en casi cualquier contexto y por ello hemos de darle la importancia que les merece. Es decir, si voy a decir algo importante, o quiero dar un mensaje, cargaré de peso y significado el principio o el final del mismo (o ambos), diciendo lo accesorio en la parte central.

Imagine las posibilidades y las aplicaciones, tanto en marketing, a la hora de dar un mensaje, de un discurso, incluso de un trabajo para la universidad o de un informe en el trabajo. Piense en varias posibilidades más antes de continuar leyendo. Prácticamente para todo. En muchas ocasiones no somos ni conscientes que los profesionales lo usan sobre nosotros a diario, y en otras tantas tampoco lo somos de que de una forma más o menos directa nosotros mismos así lo hacemos.

El ser humano está cargado de prejuicios, así que tened en cuenta, siempre que queráis dar una buena imagen, que los primeros instantes son cruciales. (Investigaciones dicen que en torno a los primeros 5 segundos un sujeto ya ha encasillado a otro y que dicho encasillamiento es difícil de cambiar), pongo este

caso en un punto a parte ya que aquí el efecto de recencia, a priori, tendrá menos peso (aunque este punto es muy discutible en principio lo dejaré así).

Haga usted mismo una prueba, genere una lista de palabras, (medianamente amplia) léala en orden a varias personas, y compruebe que como norma, recordarán más fácilmente las palabras del principio y del final.

Espero que siendo breve en esta entrada, estos dos términos les hayan quedado meridianamente claros, de tal forma que puedan aplicarlos como una nueva herramienta, como un aliado, en todo aquello que consideren oportuno ganando así unos puntos extras en aquello que se desea transmitir por cualquiera de las vías posibles.

Un cordial saludo a todos,
Salvador Carrasco Artiaga.

www.salvadorcarrasco.es